

上海透景生命科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：IR-2025002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☒其他：电话会议 ☐分析师会议 ☐路演活动
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	华创证券李婵娟、张良龙、太平洋证券谭紫媚、李啸岩、朱雀基金管理有限公司王壮飞、东证自营翟淑星、深圳正圆投资有限公司张萍、金科投资荣富志、中航基金管理有限公司王子瑞、中广云投资有限责任公司李曙光、北信瑞丰基金管理有限公司庞文杰、方物基金汪自兵、宁波盛世知己投资管理中心（有限合伙）王小刚、富安达基金管理公司李守峰、正心谷创新资本投资管理公司李逸思、西藏合众易晟投资管理有限责任公司黄桂容、英大保险资产管理有限公司卫雯清、德邦证券股份有限公司自营部方军平、长江证券（自营）胡加琪、中信建投喻胜锋、上海长见投资管理有限公司王海琴、上海和谐汇一资产管理有限公司陈凯、广州市航长投资管理有限公司麦浩明、上海泾溪投资管理合伙企业柯伟
时 间	2025 年 04 月 29 日（星期二）13:00-14:00
地 点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书王小清先生 财务总监李松涛先生
投资者关系活动主要内容	
一、董事会秘书介绍公司 2025 年第一季度基本情况	
2025 年一季度，公司实现营业收入 7,489.31 万元，同比下降 19.53%，主要还是受到了行业政策影响，行业集采使得公司试剂收入承压，价格敏感的 ICL 客户对 HPV 用量同比减少。面	

对行业、市场环境的变化，公司管理层积极应对，在一季度加快了流式荧光仪和化学发光仪的装机进度，比如去年公司下半年新推出的小型全自动化学发光免疫分析仪 TESMI i50，非常适合大型医院的急诊科室，这些仪器的装机为后续试剂收入打好了基础。

与此同时，公司在内部管理、成本管控上也做了不少努力，在生产流程、原料领用及自研等方面积极推进和优化，通过应用生产自动化系统，提高生产效率；江西透景生产基地去年正式开工，向江西转移一些低毛利率的产品，降低人工成本压力。这些成本管控措施使得公司毛利率水平相对保持稳定，使得公司 2025 年一季度归属于上市公司股东的净利润相较于去年也有明显恢复。

公司在一季度继续保持营业收入 15% 的研发投入力度，期间内取得了全自动化学发光免疫分析仪 TESMI i200、促甲状腺素受体抗体测定试剂盒（化学发光免疫分析法）的注册证，同时提交了 2 项贫血检测产品注册申请和肺癌甲基化产品拓展样本类型的申请，公司也将继续积极推进成果转化。

二、互动问答环节

投资者就主要关注问题进行问答，主要内容如下：

Q1：关注到公司一季度资产减值计提对利润影响比较大，主要是什么内容？是否有地域分布特点？

A1：2025 年第一季度公司计提各项资产减值准备合计 558.95 万元，相应减少公司一季度净利润 475.11 万元，确实对公司净利润影响还是比较大的。其中，计提的各项减值准备中影响最大的是应收账款坏帐损失，一季度末公司应收账款期末余额有 2.11 亿元，虽然目前没有发现明显无法收回的迹象，但是公司根据会计政策的要求审慎性进行计提坏帐准备。这部分应收账款主要是来自于公司的直销客户，比如连锁体检机构、ICL 等，没有明显的区域性特点。目前，公司在日常管理上没有对这些大客户再给予额外的信用账期，同时也是要求相关部门、人员持续性关注应收账款的回款情况。

Q2：今年公司在仪器装机政策方面是否有调整？

A2：今年仪器装机节奏上肯定会比去年快，流式荧光分析仪和化学发光分析仪在一季度的装机量上明显比去年同期快，后续也会保持这个节奏。在装机客户上，可能也会发生一些变化，由于我们去年新推出的小型化学发光免疫分析仪 TESMI i50 价格上比较适中，后续公司还计划

推出小型的流式荧光分析仪，这些小型仪器可以进入大型医院的急诊科室、胸痛中心，也有机会进入基层医院，所以我们的产品可能会进一步下沉，进院速度、装机速度也有机会进一步提速。

Q3：25 年公司在收入结构上是否有产生变化？

A3：从终端客户上看，医院、ICL 和体检中心仍是公司的主要客户来源。公司 TESMI i50 的推广，以及非集采项目的推出，可能会带动基层医院进入我们的客户体系，在小型仪器上开展自身免疫、肿瘤标志物、心脏标志物和甲功等项目。从检测原理或检测方法上看，免疫试剂仍是主要收入来源，其中肿瘤标志物收入会有所下降，激素等产品收入有望提升；分子检测中表现比较好的是甲基化产品，特别是肺癌甲基化，一季度较去年同期增长明显。

附件清单 (如有)	无
日 期	2025 年 04 月 29 日